

证券代码：002137

证券简称：麦达数字

深圳市麦达数字股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东北证券 刘金宇 深圳市前海云晖资本投资管理有限公司 余灵 瑞业资产 邓德举
时间	2019年1月16日9:00-10:00 星期三
地点	福田香格里拉
上市公司接待人员姓名	证券事务代表陈世蓉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司经营情况</p> <p>1、公司发展历史</p> <p>公司成立于1998年，2007年在中小板上市，公司原主营业务为EMS消费类电子和LED照明产品生产制造。公司自2015年向互联网产业转型开始，逐步明确智慧营销与智能硬件双轮驱动的战略，先后收购顺为广告等三家数字营销公司，分别投资消费品行业和SCRM细分行业的SaaS优质企业赢销通和六度人和，在大数据、云计算、企业互联网服务等领域先后投资奇异果互动、富数科技等。</p> <p>2、战略规划</p> <p>“智能硬件+智慧营销”双轮驱动是公司当前战略规划的核心，基于对公司所处行业趋势的判断，智能、数据、技术将会是麦达数字业务未来新的驱动力，公司“智慧营销+智能硬件”双轮驱动战略也将始终以此为核心，构建公司的核心能力。</p> <p>智能硬件：作为公司的成熟业务板块，公司将凭借在硬件产品规划、研发和制造领域的积累和底蕴，以LED照明等成熟、稳健的既有业务为基石，抓住全球智能硬件高速发展的机遇，向智能硬件业务领域拓展和延伸，持续为公司战略转型提供稳定的业绩支持。未来一段时期公司将加大在物联网软件领域的投入，成为物联网终端产品的提供商。</p> <p>智慧营销：基于对行业趋势的深刻理解，为应对数字营销行业的快速变化，公司将该业务板块定位于为客户提供以技术为桥梁，以数据为驱动力，以品效合一为目的的一站式营销数字化转型服务。</p>

二、公司智能硬件板块 2018 年情况如何？

公司智能硬件板块在经历了 2013 年的低谷期后，最近几年主动转型，抓研发，培育新客户（新开拓了 ASM、ABL 等优质客户），引入事业合伙人，整个业务板块发展非常不错，尤其 2017 年、2018 年发展非常迅速，2018 年上半年度已经实现的营业收入突破 3.25 亿元，同比增长 87.44%。实益达技术的一款 WAFER 系列超薄圆形面板灯因其性能优良，得到了客户和终端消费者的高度认可，2018 年以来销量同比大增。

2018 年 2 月，实益达技术与引进的合伙人合资设立益明光电，主要着眼于国际照明市场，根据国际市场客户的需求，研发、生产和销售智能商业照明产品；2018 年 6 月，实益达技术与国内市场区域负责人共同出资设立江苏实益达，主要聚焦于国内新零售领域的智能照明市场，并大力拓展自有知识产权和自有品牌产品市场。此外，子公司实益达技术增资新加坡企业 THINGS SMART PTE. LTD（易智联），易智联主要专注于智能锁具的研发、设计和市场推广。

另外，公司在智能硬件板块也做了业务整合，公司将实益达工业 100% 的股权出售给实益达技术，从而将公司智能硬件业务全部归拢到实益达技术这个主体之下，目前整个事项已经完成。

公司硬件板块除了目前的 LED 照明产品之外，公司在其他智能硬件终端产品的研发、项目合作方面，也在推进中。

三、公司的数字营销业务板块发展如何？

从大的行业来说，数字营销细分行业这几年也正在发生非常大的变化，传统的数字营销 1.0 业务主要以传统 4A 的营销策划、投放、流量代理或单一功能的数字营销“服务”为主，但是随着大数据、云计算等技术的发展，我们认为未来的数字营销服务企业能否胜出关键在于是否能更“智慧”。广告主更关注营销效果和效率是商业本质，要持续提高营销效果和效率，我们认为还是得依靠“技术”的运用，用“技术”变革数字营销业务，让数字营销服务更“智慧”，才能在新的数字营销时代构建竞争力。所以公司将“智慧营销”板块定位于助力企业营销数字化转型，基于技术、产品和数据，与传统的策略、创意、服务相结合，为品牌客户提供从营销获客，到销售转化，再到持续客户运营的企业全套 In-house 营销数字化平台建设服务，帮助企业沉淀数据资产，构建客户体验旅程，关注客户从认知、转化到留存的全生命周期营销与客户服务。

公司 2015 年收购的三家数字营销公司的业务目前主要还是属于数字营销 1.0，在行业大变革时期，三家公司本身业务的长期可持续正面临着非常大的考验和挑战，为了适应行业的变化，公司内部也在做变革和调整，比如 2018 年我们对三家公司做了后台业务整合等工作，总体来说困难有，但其有自身的优势资源，希望和机会同样存在。此外，公司也持续在开展的周边技术研发、投资布局技术类企业，目标一方面也是冀望寻求机会点，助力现有数字营销业务变革。

	<p>四、目前公司具体投资了哪些工作？这些公司是否在筹备科创板？</p> <p>公司在持续围绕战略做投资布局，2018年的布局情况主要如下：</p> <p>2017年底投资了大数据风控技术服务商-富数科技，富数科技主要为银行、消费金融等金融企业提供建模数据补充、反欺诈验证、信用评估服务，帮助客户提高风控管理能力，提升风控环节效率；2018年上半年，公司投资了营销技术企业-舜飞科技，舜飞科技系专注于为客户提供技术和数据驱动的营销数字化转型全流程解决方案的高新技术企业，拥有TD（Trading Desk）、DSP、DMP、DCO（动态创意）、DNA（网站监测）、AB Tester（网站优化）、Tagmanager（代码管家）等多项自主产品。此外，公司还参股投资深圳市爱贝信息技术有限公司（爱贝云计费），爱贝信息是全球移动支付和电子化交易解决方案提供商，国内优质聚合支付云平台之一，其主要业务包括：聚合支付、H5收银台、线下支付、跨境支付、认证服务等。未来一段时期，公司布局技术类企业的脚步还会持续。</p> <p>公司参股投资的赢销通、六度人和（EC）、富数科技、舜飞科技等公司，均属于各自细分领域的优质企业，部分参股公司也在关注有关科创板的相关条件和信息，也有参股公司收到了科创板企业信息收集表，但参股公司会根据自身实际情况和发展需要选择合适的资本路径。同时提醒，市场上收到此收集表的企业非常多，填报此表并不意味着其就可以成功登陆科创板，敬请各位投资者更多关注公司基本面和业务发展。</p> <p>五、公司有涉及5G业务吗？</p> <p>公司会立足于自身业务切入需要的领域，从目前来看，5G作为下一代移动通信技术，对提升移动设备的数据通信能力、万物互联的物联网、智能家居等都会产生非常大的影响，公司也在密切关注5G产业进程，积极与5G产业链相关厂商探讨各层面的合作机会。在物联网、智能家居方面，公司有部分项目也在推进过程中，比如和全球化智能与语音AI交互平台-涂鸦的合作等。万物智能互联是未来的行业趋势，公司最近几年在研发等层面，也在向智能产品做倾斜。</p> <p>六、公司与涂鸦在开展哪些方面的合作？</p> <p>涂鸦是一个全球化智能平台与语音AI交互平台，连接消费者、制造品牌、OEM厂商和零售连锁的智能化需求，为客户提供一站式人工智能物联网的解决方案。公司子公司实益达技术与杭州涂鸦信息技术有限公司达成了合作协议，双方在智能家居全渠道拓展、产品创新、大数据分析、供应链协作等领域合作，实益达技术主要负责二次开发智能模块（俗称二级平台，如智能照明等）标准化的控制模块，为涂鸦及其客户群提供智能硬件产品的设计、制造服务。</p>
<p>附件清单 （如有）</p>	<p>无</p>

日期	2019年1月16日
----	------------